

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ**  
**SETOR DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES**  
**DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA E GESTÃO DA INFORMAÇÃO**

---

**Disciplina:** Tópicos Especiais em Serviços de Informação – HB111A / HB111B

**Nível:** Graduação

**Professora:** Vera Lucia Belo Chagas

**Carga Horária:** 45 horas

**Número de Créditos:** 02

**Período:** 2º Sem/99

**FICHA 2**

**Ementa:**

Estratégias e técnicas para desenvolvimento, administração e negociação em serviços de informação

**Objetivo geral:**

Oferecer aos alunos subsídios para tomada de decisão em serviços de informação

**Objetivos específicos:**

- 1) Fornecer subsídios para o desenvolvimento do potencial criativo
- 2) Apresentar metodologia de análise de custos e estratégias para formação de preços
- 3) Proporcionar o conhecimento das estratégias e táticas, bem como das técnicas usadas antes, durante e após as negociações

**Conteúdo Programático – Aula teórica**

1. *Criatividade*
  - 1.1 Origem
  - 1.2 Desenvolvimento da criatividade
  - 1.3 Auto-avaliação, autoconhecimento e criatividade
  - 1.4 Inimigos da criatividade
  - 1.5 Difusão de criatividade na empresa
  - 1.6 A prática da criatividade

2. *Custos e formação de preços*
  - 2.1 Metodologia de análise de custos
  - 2.2 Custos *versus* preço de venda
  - 2.3 Custos dos materiais *versus* custos efetivos
  - 2.4 Custo de mão-de-obra
  - 2.5 Custos indiretos
  - 2.6 Despesas administrativas e comerciais fixas
  - 2.7 Orçamentos
  
3. *Desenvolvendo a habilidade em negociação*
  - 3.1 Conceito e etapas da negociação
  - 3.2 Estratégias e táticas da negociação
  - 3.3 Perfil do negociador
  - 3.4 O resultado das negociações

### **Procedimentos didáticos**

- Aulas teórico-práticas, análise e discussão de textos
- Trabalho em grupo

### **Avaliação**

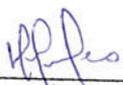
- Provas
- Participação
- Assiduidade
- Pontualidade
- Elaboração de trabalho

### **Bibliografia**

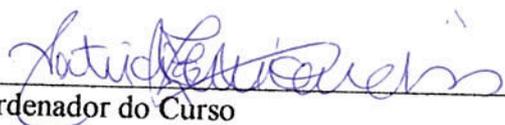
- ALBRECHT, K. **Agregando valor a negociação**. São Paulo : Makron Books, 1995
- ALENCAR, E.M.L.S. Promovendo um ambiente favorável à criatividade nas organizações. **Rev. Adm. Emp.**, São Paulo, v.38, n.2, p. 18-25, abr./jun.. 1998
- AMABILE, T.M. Como não matar a criatividade. **H.S.M. Management**, n.12, p. 110-116, jan./fev. 1999.
- BAZERMAN, Max H. **Negociando racionalmente**. São Paulo : Atlas, 1995.
- BERG, Ernesto Artur. **Criatividade : o diferencial competitivo**. Curitiba : SEBRAE, 1999. 57p. Apostila.

- BRINSON, J.A. **Contabilidade por atividade**: uma abordagem de custeio baseado em atividades. São Paulo : Atlas, 1996.
- CAMARGO, F.A.L. Versatilidade e multifuncionalidade: o imperativo da sobrevivência. **Tendência & Desenvolvimento**, n.6, p. 24-25, jun. 1998
- FARIA, M.F.B.; ALENCAR, E.M.L.S. Estímulos e barreiras à criatividade no ambiente de trabalho. **Rev. Adm.**, São Paulo, v.31, n.2, p. 50-61, abr./jun. 1996
- GIMENEZ, F. Estratégia e criatividade em pequenas empresas. **Rev. Adm.**, São Paulo, v.28, n.2, p. 78-82, abr./jun. 1993.
- GRACIOSO, F. Criatividade: a nova arma secreta do marketing. **Marketing**, v. 27, n.253, p. 37-40, jun. 1994.
- GUIA de Ernest e Young para gestão total de custos. 13.ed. Rio de Janeiro : Record, 1997
- HICKMAN, C.R. **Talento na condução de negócios**. São Paulo : Makron Books, 1993.
- HONG, Y.C. **Gestão baseada em custeio por atividades**. São Paulo : Atlas, 1997.
- KNELLER, George Frederick. **Arte e ciência da criatividade**. 13.ed. São Paulo : IBRASA, 1997. 121p.
- MATOS, F.G. **Negociação gerencial**: aprendendo a negociar. Rio de Janeiro : José Olympio, 1985.
- MICHALCO, M. Como desenvolver idéias brilhantes. **Tendência & Desenvolvimento**, n.7, p. 38-39, jul. 1995.
- NAKAGAWA, M. **ABC**: custeio baseado em atividades. São Paulo : Atlas, 1994.
- NEVES, Carlos. Cérebros elásticos para o próximo século. **Tendência & Desenvolvimento**, n.1, p. 6-9, 1999.
- O CLIPE gem, sucesso da criatividade e da simplicidade. **Qualimetria**, v.11, n.91, p. 26-28, mar. 1999.
- PREDEBON, J. **Criatividade** : abrindo o lado inovador da mente. São Paulo : Atlas, 1997. 224p.
- \_\_\_\_\_. Abertura para a criatividade. v.5, n.266, p. 36-44, maio, 1999.
- SHANK, J.K. **Gestão estratégica custos**: a nova ferramenta para a vantagem competitiva. Rio de Janeiro : Campus, 1995.

**Assinaturas:**



\_\_\_\_\_  
Chefe do Departamento



\_\_\_\_\_  
Coordenador do Curso



\_\_\_\_\_  
Professor Responsável pela Disciplina